

Lessen uit en achtergronden van de schaalvergroting in de Deense melkveehouderij

Augustus 2007

Alfons Beldman (LEI- AgroCenter)
Bram Prins (President GDF)
Bart Geertsema (Rabobank)
Walter van Dijk (Rabobank)
Wim Uum (Rabobank)
Jacob Brand (Rabobank)



Voorwoord

Global Dairy Farmers is een wereldwijde groep van melkveehouders die ten doel heeft om onderling kennis uit te wisselen. Op sommige punten probeert het netwerk verdieping te zoeken. Een van de leden van GDF wilde aandacht voor de ontwikkelingen van de melkveehouderij structuur in Denemarken met de daarbij behorende financiering. Op basis daarvan is een studiereis naar Denemarken georganiseerd met een aantal mensen van GDF en een vertegenwoordiging van Rabobank Nederland. Deze studiereis is mede mogelijk gemaakt door ondersteuning van het Global Dairy Farmers door het LNV onderzoeksprogramma netwerken in de veehouderij (zie ook www.verantwoordeveehouderij.nl).

Inhoudsopgave

1.	Inleiding	4
2.	De Deense melkveehouderij in Europa.....	4
3.	Oorzaken en achtergrond van de groei van Deense melkveebedrijven.	6
4.	Ervaringen van ondernemers van sterk groeiende bedrijven.	9
5.	Doorkijk naar de toekomst.	10
6.	Financiering in Denemarken.	12
7.	Lessen uit ontwikkeling melkveehouderij in Denemarken.	14

1. Inleiding

De ontwikkelingen in de Deense melkveehouderij spreken binnen Europa tot de verbeelding. De melkveebedrijven groeien er snel. Vaak wordt onder andere vanuit Nederland aan Denemarken gerefereerd om te laten zien dat de structuurontwikkeling in Nederland achterblijft bij die van Denemarken. Aan de andere kant scoort het gemiddelde Deense melkveebedrijf economisch gezien volgens het Europese boekhoud-netwerk FADN zeker niet beter dan de gemiddelde collega uit andere EU-landen.

Via het netwerk van Global Dairy Farmers is een studiereis naar Denemarken opgezet met een aantal medewerkers van de Rabobank om eens nader te kijken naar de achtergrond van deze ontwikkelingen en om te kijken welke lessen daar uit te leren zijn. Hiervoor is een breed programma opgezet waarin gesproken is met diverse melkveehouders, hoofdzakelijk gericht op een sterke groeiestrategie, met (strategische) adviseurs, specifieke financierings- en beleggingsadviseur, kredietbemiddelaar, een bank, een makelaar en een varkenshouder. De ondernemers die zijn bezocht waren geen gemiddelde “Deense” ondernemers. De meesten waren van Nederlandse komaf en maakten deel uit van een netwerk van op groei gerichte ondernemers en adviseurs.



2. De Deense melkveehouderij in Europa.

Van het Deense landoppervlak wordt tweederde gebruikt voor de landbouw. De landbouw is vooral gericht op de export naar landen in de Europese Unie. In Denemarken waren er in 2005 nog ruim 46.000 agrarische bedrijven. In totaal is 2,5 miljoen hectare in agrarisch gebruik. De gemiddelde bedrijfsomvang is 55,2 hectare. De totale agrarische productiewaarde is 52 miljard Deense Kroon (circa 8 miljard euro). De totale veehouderij neemt hiervan circa 70 procent voor zijn rekening. Denemarken telde in 2005 6.500 bedrijven met melkvee. In 1990 waren dat er nog 22.000 en in 2000 ruim 10.000. De totale melkveepopulatie bedraagt bijna 560.000 koeien. De gemiddelde bedrijfsomvang is 86 melkkoeien. Denemarken heeft een melkproductie van 4,5 miljoen ton melk per jaar. In vergelijking met andere EU landen is de EU een relatief klein melkproducerend land (3,5 % van de EU-25 productie), Nederland produceert ruim de dubbele hoeveelheid, namelijk 10,6 miljoen kg melk. Het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Duitsland produceren nog aanzienlijk meer, namelijk respectievelijk 14 miljoen, 23 miljoen en 27 miljoen kg melk.

In het kader van de studie organiseren voor groei is een achtergrond studie uitgevoerd naar de nationale en internationale ontwikkelingen in de melkveehouderij. Uit dit rapport in het kort de volgende informatie:

Tabel 1: Landelijke melkproductie aantal EU landen.

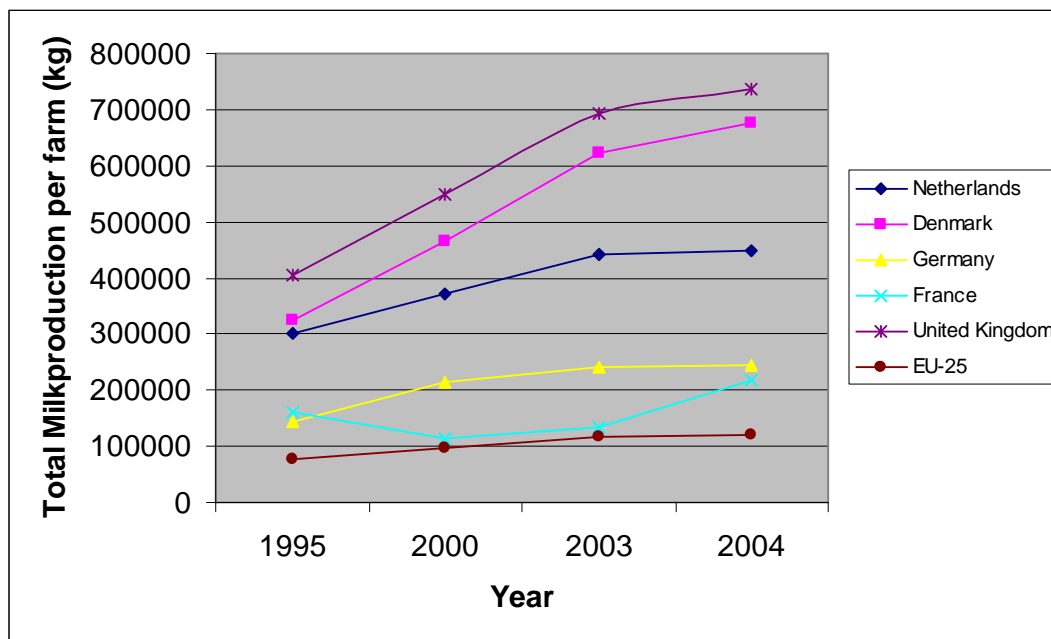
(Bron PZ)	Melkproductie landelijk	
	1995	2004
Nederland	10825	10561
Denemarken	4473	4434
Duitsland	26966	27113
Frankrijk	23413	22910
Verenigd Koninkrijk	14075	14114
EU-25	116243	130041

(bron: LEI-rapport 2.06.07)

De meeste koeien lopen in Jutland. Op de eilanden Funen en Sealand zijn er minder dan 1.000 bedrijven met melkvee. In Jutland bevindt de veehouderij zich vooral in het noorden rond Aalborg, in het zuiden rond Ribe en in het oosten nabij Ringkøbing.

De Deense melkveehouderij onderscheid zich binnen de Europese Unie vooral door een snelle schaalvergroting in de laatste jaren. In figuur 1 wordt dit grafisch zichtbaar gemaakt in vergelijking met een aantal andere belangrijke melkproducerende EU-lidstaten.

Figuur 1: Ontwikkeling bedrijfsomvang melkveebedrijven aantal EU-landen
(Bron PZ, uit LEI-rapport 2.06.07)



De Deense structuurontwikkeling valt in deze figuur duidelijk op. Opvallend is echter ook dat het economisch resultaat relatief achter blijft ten opzichte van de andere landen. Het saldo is aan de matige kant, alleen Engeland scoort nog lager. Nederland zit qua saldo iets hoger dan Denemarken (tabel 3). Opvallend is dat de vaste kosten in Denemarken ook relatief hoog zijn, van de genoemde landen zit alleen Frankrijk hoger (tabel 4).

Tabel 3: Opbrengsten, variabele kosten en saldo gespecialiseerde melkveebedrijven belangrijkste EU-landen en EU 15 (2002, euro per 100 kg melk)
Bron: LEI rapport 2.06.07 gebaseerd op FADN

Tabellen	opbrengsten		kosten			aantal koeien
	melk	totaal	subsidies	toegerekend	saldo	
Denemarken	34.28	41.02	4.29	15.90	29.41	68.7
Duitsland	30.96	42.11	5.36	13.26	34.21	40.3
Frankrijk	32.21	44.77	6.29	12.98	38.08	39.5
Nederland	33.72	41.29	1.42	11.77	30.94	64.7
Verenigd Koninkrijk	26.89	34.18	2.59	14.64	22.12	89.7
EU-15	32.04	42.72	4.99	15.06	32.65	39.9

Tabel 4: Niet toegerekende kosten en marges gespecialiseerde melkveebedrijven belangrijkste EU-landen en EU-15 (2002, euro per 100 kg melk) Bron: LEI rapport 2.06.07, gebaseerd op FADN

Tabellen	saldo	kosten			grond-ge-afschrijvi	betaal- de pacht	betaal- de rente	loon- werk	overige kosten	Totaal	marge
		niet toege- rekend	betaalde arbeid	bouwen ng							
Denemarken	29.41	26.05	2.50	3.03	5.10	1.32	7.86	3.41	2.83	41.95	3.36
Duitsland	34.21	24.43	1.14	3.53	7.06	2.98	1.33	2.03	6.36	37.70	9.77
Frankrijk	38.08	27.18	0.50	2.79	7.87	2.72	1.58	3.85	7.87	40.16	10.89
Nederland	30.94	22.35	0.77	2.92	4.54	2.30	4.68	2.60	4.54	34.12	8.59
Verenigd Koninkrijk	22.12	15.23	2.35	2.21	3.37	1.52	1.30	1.63	2.85	29.87	6.89
EU-15	32.65	20.93	1.28	2.78	5.97	1.97	1.96	2.22	4.74	35.99	11.72

Uit de tabellen blijkt een relatief ongunstig economisch resultaat voor de Deense melkveehouders. Tijdens de studiereis waren ook meer actuele cijfers beschikbaar. Op basis daarvan kan de conclusie worden getrokken dat de reserveringscapaciteit (geld beschikbaar voor aflossingen en extra investeringen) in 2005/2006 ongeveer op het niveau lag van 5-6 eurocent per kg melk. Dit bedrag komt ongeveer overeen met het niveau van de inkomenstoelagen. De reserveringscapaciteit is in Nederland ruim 3 cent per kg hoger. De gemiddelde financieringlasten per liter zijn in Denemarken op dit moment ongeveer 7 cent, dit is dus iets lager dan in 2002, door een lagere rente. In Nederland bedragen de rentelasten ongeveer 5 eurocent per kg melk.

De kennis die tijdens de studiereis wordt opgedaan is in een aantal gebieden te verdelen.

1. Oorzaken\achtergronden van de totstandkoming van de groei.
2. Waar liepen en lopen de ondernemers tegen aan tijdens de groei van het bedrijf.
3. Hoe ziet de toekomst er voor de snel groeiende ondernemers uit.

Deze punten komen in de volgende hoofdstukken aan bod.

3. Oorzaken en achtergrond van de groei van Deense melkveebedrijven.

Zoals eerder al is aangegeven wordt een snelle groei over het algemeen als positief ervaren omdat daarmee een sterke structuur ontstaat, waarbij grootschalig dan als sterk wordt gezien.

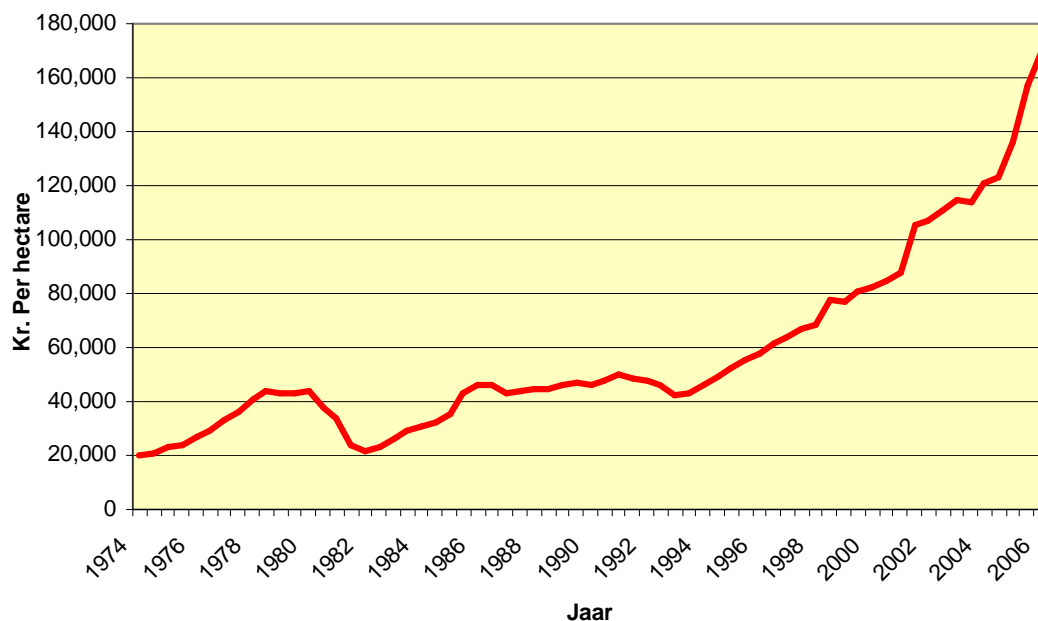
Het is echter sowieso de vraag of deze relatie zo gelegd mag worden. Een sterke groei van de blijvers duidt ook op een groot aantal stoppers en kan daarmee ook worden opgevat als een slecht teken. Een snelle groei in een land met een quoteringssysteem voor melk en met een beperkte oppervlakte grond kan alleen tot stand komen als er ook voldoende mensen bereid zijn om uit de sector te stappen. Uit de diverse gesprekken komt het volgende beeld.

Invloed Nederlandse immigranten.

Begin jaren negentig had de melkveehouderij het moeilijk in Denemarken. Het gros van de bedrijven werkte met een grupstal, het animo onder potentiële bedrijfsopvolgers was laag. In deze periode stonden veel bedrijven te koop. Veel Nederlanders die in Nederland moeilijk boer (geen of klein bedrijf) konden worden kwamen naar Denemarken. Over het algemeen waren dit zeer gedreven melkveehouders, vastbesloten om een goed bedrijf op te bouwen en te slagen als melkveehouder. Vaak speelde hierbij een rol dat zowel man als vrouw deze ambitie hadden en alles (geld en tijd) werd hiervoor ingezet. De eerste stap die men over het algemeen wilde maken was naar een ligboxenstal, om dit te kunnen realiseren was over het algemeen een bepaalde omvang nodig dit leidde tot een groeistrategie. De Deense adviseurs hebben aangegeven dat dit een belangrijke stimulans voor de sector en in het algemeen is geweest, waardoor ook de Deense collega's op een zelfde bedrijfsontwikkeling hebben ingezet.

Ontwikkeling grondprijzen:

Rond 1990 was de gemiddelde grondprijs rond 6000 euro per hectare, waarbij ook prijzen voorkwamen van circa 1200 euro. Sinds circa 1995 lopen de grondprijzen steeds op, in 2006 lag de gemiddelde grondprijs al ongeveer op 22.000 euro per hectare. In gebieden met veel melkveehouderij en varkenshouderij (zoals zuid jutland) liggen de bedragen begin 2007 op ongeveer 30.000 €/ha en meer.



Figuur 2: ontwikkelingen grondprijzen in Denemarken (Bron: Landbosyd, Anders Andersen)

De continu stijging van de grondprijzen vanaf circa 1995 komt mede door (1) de dalende rente, (2) de ontwikkeling in de varkenshouderij en (3) door de milieuwetgeving. De rente

was in 1995 10%, in 2004 was de rente 4,5%. Door de milieuregelgeving moeten bedrijven in Denemarken grond tot hun beschikking hebben, dit geldt ook voor varkensbedrijven. Met name door de ontwikkeling in de varkenshouderij (circa 20% meer varkens in 2004 t.o.v. 1995) is er behoefte aan grond en stijgen de grondprijzen. In eerste instantie zou de indruk kunnen ontstaan dat de stijgende grondprijzen een rem zijn op de groei, maar dit is niet het geval. Dit komt aan de ene kant door de dalende rente, waardoor de rentelasten per hectare niet sterk stijgen. Bovendien maakt de stijging in waarde van de grond en daarmee van het bedrijf het namelijk mogelijk om meer vreemd vermogen aan te trekken. Letterlijk werd er tijdens de bezoeken gezegd dat “het bedrijf vol werd getrokken”, dat betekent dat een aantal ondernemers vrijwel jaarlijks op basis van een taxatie van het bedrijf meer geld gaat lenen.

Financiering

De financiering van landbouwbedrijven (en andere ondernemingen) verloopt in Denemarken anders dan in Nederland en dan in de meeste andere West-Europese landen. Het systeem is gebaseerd op een systeem van obligaties met de zogenaamde kredietverenigingen als bemiddelaar. Het systeem heeft als effect dat een ondernemer relatief eenvoudig veel geld kan lenen, als er maar voldoende zekerheid (grond) aanwezig is. Het eerste deel van de lening, tot 70% van de waarde van het bedrijf, is relatief goedkoop en normaal gesproken langlopend (30 jaar is normaal). Het resterende deel van de lening wordt via een normale bank afgesloten en is over het algemeen duurder. Overigens geldt ook in Denemarken dat met name het rentepercentage afhangt van de kwaliteiten van de ondernemer, als je goede resultaten hebt laten zien betaal je over het algemeen een lagere rente.

De genoemde factoren worden over het algemeen als de bepalende factoren gezien, daarnaast is er nog een aantal factoren van belang voor de ontwikkeling tot nu toe van de melkveehouderij en mogelijk nog meer voor de toekomstige ontwikkeling.

Regeling melkquotering in Denemarken.

Denemarken werkt al sinds 1997 met een zogenoemde quotumbeurs. Verkopers bieden een hoeveelheid melkquotum aan met daaraan een minimumprijs die ze willen ontvangen. Potentiële kopers schrijven in voor de hoeveelheid melk en de maximale prijs die ze willen geven. Uit de totale vraag en aanbod met bijborende prijzen rolt uiteindelijk een evenwichtsprijs. Kopers die meer geven dan deze prijs hebben gekocht. Andersom hebben verkopers die voor minder dan de evenwichtsprijs inschrijven hun melk verkocht. De prijs voor het melkquotum bleef de afgelopen tijd nagenoeg stabiel, ondanks de onzekerheid over het voortbestaan van het quotum. Uiteraard zijn er wel schommelingen. De prijs voor melkquotum was tijdens de quotumbeurs afgelopen november 2006 10 cent hoger dan in juli. De evenwichtsprijs kwam uit op circa 60 cent per kilo. De stijging van de prijs wordt veroorzaakt door het feit dat een derde van melkveehouders teveel dreigt te produceren.

Rond de overdracht van quotering gold en geldt nog een aantal regels die o.a. gericht zijn op het bieden van ruimte aan jonge ondernemers maar ook op het voorkomen van grote bedrijven (o.a. door afoming). Veel op groei gerichte ondernemers gaan hier creatief mee om, met name de Nederlandse ondernemers kwamen over het algemeen jong naar Denemarken en kwamen daardoor in aanmerking voor het extra quotum voor jonge boeren. De afoming wordt vaak omzeild door een samenwerking met een andere melkveehouder aan te gaan, waarbij veelal de melkproductie op 1 locatie wordt geconcentreerd.

Milieuwetgeving:

In DK is in de veehouderij de mogelijkheid van productie gekoppeld aan de grond. Hierbij worden z.g.n. diereenheden voor gebruikt (1Yerseykoe = 1 en een HF koe= 1.1 diereenheid). Bij mestafzet op het eigen land 2,3 d.e./ha gras en 1,55 d.e./ha mais, bij mestafzet 1,4 d.e./ha. De laatste jaren wordt komt er iets meer ruimte voor mestafzetcontracten. Het is al langere tijd verplicht om een 'goedgekeurd' bemestingsplan voor het bedrijf te hebben. Verder mag een locatie in Denemarken maximaal 500 diereenheden herbergen. Dat komt overeen met 420 koeien inclusief jongvee. Sommige ondernemers kiezen ervoor het jongvee af te stoten of ergens anders op te fokken. Ook hier geldt dat ondernemers creatief zijn door één bedrijf op naam van de man en één op naam van de vrouw te runnen.

4. Ervaringen van ondernemers van sterk groeiende bedrijven.

Uit de gesprekken met de snel groeiende ondernemers kwam een boeiend beeld van de ontwikkeling die deze ondernemers in de loop van de tijd hebben meegemaakt. Het beeld is mogelijk niet representatief, maar in ieder geval wel illustratief.

Ontwikkeling van het bedrijf.

De Nederlandse ondernemers waar we de gesprekken mee hebben gevoerd waren allemaal in de jaren negentig naar Denemarken gekomen. Ze hadden geen of zeer beperkte mogelijkheden om in Nederland melkveehouder te worden. De drive om toch melkveehouder te worden was bij alle ondernemers bijzonder groot. Dit was ook de reden om naar Denemarken te komen. Hier was het mogelijk om met een relatief klein startkapitaal (circa 100.000 gulden) een bedrijf, meestal met een oude grupstal te kopen en daar te beginnen. Vooral in de beginperiode was het echt hard werken, vrijwel altijd door man en vrouw samen. Veel uren maken en vooral (soms bijna dag en nacht) veel melken. De meesten begonnen op de grupstal, waar het streven was om zoveel mogelijk koeien te melken, soms gehuisvest in verschillende bouwen. De volgende stap was het bouwen van een ligboxenstal, die altijd op de groei werd gebouwd en vaak voor een belangrijk deel in eigen beheer. Door het relatief kleine startkapitaal is er steeds erg scherp op de kostprijs gelet, ook bij bouwen van stallen.

Door de groei waren verdere investeringen nodig, de stijgende grondprijzen boden deze ruimte ook. De ondernemers werken ook met personeel, in eerste instantie vooral met mensen uit oost-Europa. Sinds de uitbreiding van de EU vooral met Oekraïners.

Kennissysteem.

Denemarken is anders dan Nederland, daarom was er al snel behoefte aan kennis\informatie over een aantal specifiek Deense zaken, waaronder regelgeving en financiering. De ondernemers maken hiervoor deel uit van studiegroepen en maken gebruik van het Deense voorlichtingsapparaat. In het Deense kennissysteem is veel gecentraliseerd via DAAC een organisatie die vooral wordt gefinancierd uit heffingen en wordt aangestuurd door een boerenbestuur. DAAC werkt met regionale kantoren waarin alle onderdelen zijn ondergebracht. Met name rond financiering heeft de adviseur\hebben de adviseurs een belangrijke rol gespeeld om de ondernemers bekend te maken met het Deense financieringssysteem. Opvallend hierbij is bijvoorbeeld dat het kantoor in zuid Jutland een adviseur heeft die gespecialiseerd is in de algemene macro-economische ontwikkelingen en die op basis daarvan ondernemers ook adviseert bij het afsluiten van leningen.



Van vakman naar ondernemer.

De drive bij de ondernemers zat oorspronkelijk vooral bij het boer zijn, het houden van koeien en het produceren van melk. De ondernemers zijn duidelijk meegegroeid met de onderneming. In de beginfase lag de nadruk op het alles zelf doen, in de loop van de tijd is de aandacht verschoven richting het managen en organiseren. Bij organiseren hoort bij voorbeeld ook het opstellen van duidelijke richtlijnen en protocollen van de medewerkers en het ontwikkelen van managementvaardigheden en vaardigheden in het herkennen en ontwikkelen van competenties van medewerkers.

De bedrijven werken met veel vreemd vermogen, door de bijzondere financiering zijn voor deze ondernemers de ontwikkelingen op de internationale financiële markten van belang. Opvallend was dat deze ondernemers ook een belangrijk deel van hun tijd (soms ongeveer de helft) besteden aan het verzamelen en verwerken van informatie, met name gericht op de ontwikkeling van de genoemde financiële markten.

Dit alles betekent voor de ondernemers dat ze nu ook met wat andere ogen naar hun bedrijf en naar de gevolgde groeistrategie kijken. Er wordt kritischer gekeken naar het economische rendement van de investeringen. Ook vraagt men zich duidelijk af of de ontwikkeling uit het verleden nog lang op deze manier kan worden voortgezet. Opvallend is dat de ondernemers geen echte risico's zien in de gevolgde strategie. Wel heeft men het gevoel nu voor een keuzemoment te staan. De betrokken ondernemers investeren nu ook buiten hun eigen bedrijf, voor een deel gebeurt dat in zaken buiten de landbouw (b.v. windmolens, beleggingen in grond in andere landen), voor een ander deel gebeurt dit nog wel in de melkveehouderij maar dan in andere landen (b.v. in Polen).

5. Doorkijk naar de toekomst.

Er treden een aantal wijzigingen op in de omgeving van de Deense melkveehouders die van groot belang zijn:

Wijzigingen in wetgeving:

Per 1 januari 2007 is het mogelijk om bedrijven in Denemarken tot waarde te brengen zonder af te rekenen met de fiscus. Dit mag, als er binnen de EU opnieuw geïnvesteerd wordt. In het verleden was dit niet mogelijk. Dit leidt tot een vertrek van Nederlanders. Voor een deel zijn dit ondernemers die terug willen naar het eigen vaderland. Voor een deel gaat het ook om

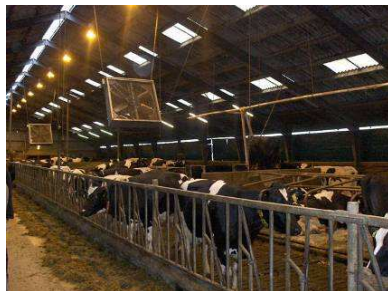
mensen die willen cashen, de waarde van hun bedrijf is sterk gestegen en men heeft geen vertrouwen in verdere stijging. Zeker nu de quotumprijzen in Nederland zo ongeveer gehalveerd zijn is het relatief aantrekkelijk om weer in Nederland te investeren. Overigens is dit ook wel een teken dat lang niet alle Nederlandse melkveehouders echt gesettled zijn in de Deense samenleving. Dit beeld werd ook bevestigd door de Deense deskundigen en de ondernemers. Veel melkveehouders zijn vrijwel uitsluitend bezig met hun bedrijf en komen daardoor niet toe aan het opbouwen van sociale contacten.

Per 1.7.2007 mag het speelveld van het systeem van de Kredietvereniging met haar obligatieleningen ook betreden worden door buitenlandse investeerders en banken. Dit leidt tot lichte onrust bij banken. Overigens is het maar zeer de vraag of deze markt voor buitenlandse banken bijzonder interessant is, de marges lijken erg laag te zijn.

Eén van de huidige discussies in de Deense veehouderij is die over het quotumsysteem. Volgens Christen Sievertsen, secretaris van de belangenorganisatie Danske Melkproducenter, zijn veehouders verdeeld over het quotumsysteem. “Aan de ene kant ervaren melkveehouders dat dankzij het systeem de quotumprijs redelijk in de hand is gehouden. Aan de andere kant willen vooral jonge melkveehouders goedkoper kunnen uitbreiden.”

Over de grens kijken

Ondanks dat de Deense melkveebedrijven de afgelopen jaren hard zijn gegroeid, loopt menig ondernemer nu tegen de grenzen aan. Enerzijds beperkt de nieuwe milieuwetgeving een aantal bedrijven op moeilijke locaties, zoals die welke te dicht tegen een dorp of burgerbebouwing aanzitten. De grens van maximale bedrijfsomvang wordt als lastig ervaren hoewel hier ook creatieve mogelijkheden zijn om te groeien, zoals man-vrouw maatschappen e.d.. Een deel van de Nederlanders oriënteert zich in het buitenland (met name Oost-Europa). De relatief lage grondprijzen, beschikbaarheid van arbeid en de te verwachten marktontwikkeling spelen hierbij een belangrijke rol.



Verwachte ontwikkeling sector.

De algemene verwachting is dat de groei verder doorzet. Voorspellingen voor 2015 gaan richting 3500 melkveebedrijven die gezamenlijk nog steeds circa 4400 miljoen kg melk produceren.

In de gesprekken met ondernemers en adviseurs kwam steeds de vraag terug “When will the party end?”. Ofwel wanneer houdt het feestje op. Over het algemeen was men van mening dat de lijn van de afgelopen jaren niet voortgezet zou kunnen worden. Belangrijk knelpunt is en blijft het rendement van de melkveebedrijven. Zeker bij de schaal van de bezochte bedrijven betekent uitbreiding in melkproductie niet alleen een toename van variabele kosten maar ook van vaste kosten (arbeid, grond). De kosten zijn dan veelal te hoog of de melkprijs is te laag. Daarnaast zijn er signalen vanuit de omgeving die minder gunstig zijn, de rente loopt

langzaam op en de verwachting is dat de varkenshouderij een minder florissante periode tegemoet gaat waardoor de grondprijzen naar verwachting niet veel meer zullen stijgen. Één van de adviseurs had ook een uitgesproken mening over de macro-economische vooruitzichten, hij was hier erg somber over.

De bezochte ondernemers waren zich allemaal wel bewust van deze signalen, ze waren dan ook concreet op zoek naar oplossingen en zochten die met name in investeringen buiten het bedrijf en meestal ook buiten Denemarken.

6. Financiering in Denemarken.

De financiering van landbouwbedrijven (en andere ondernemingen) verloopt in Denemarken anders dan in Nederland en dan in de meeste andere West-Europese landen. Het is een systeem dat al ruim 200 jaar oud is. Het was tot 2007 alleen toegankelijk voor Deense kredietverstrekkers. Het werkt op basis van het verstrekken van obligaties met de zogenaamde kredietverenigingen of hypotheekbanken als bemiddelaar. Er zijn vier belangrijke kredietverenigingen: Realkredit, Nordea, Nykredit en BRF. Deze verenigingen hebben nauwe banden met commerciële banken, soms is een commerciële bank (mede-) eigenaar, soms is de kredietvereniging eigenaar van een commerciële bank. Het systeem staat bekend om zijn lage kosten. Het geld is afkomstig van commerciële banken die langs deze weg obligaties uitgeven, maar ook van institutionele beleggers als pensioenfondsen. De leningen hebben over het algemeen een lange looptijd (dertig jaar is geen uitzondering), bovendien wordt er veel met aflossingsvrije leningen gewerkt. De rente is gebaseerd op Euribor met een toeslag. De toeslag hangt o.a. af van de ondernemer, als je je als ondernemer hebt bewezen dan kan de toeslag beperkt blijven tot 0,4%, maar de toeslag kan ook oplopen tot 0,9%.

De kredietvereniging verstrekt geld uit obligaties in ruil voor zekerheid (hypotheek). Voor de beoordeling van een kredietaanvraag moet er een bedrijfsplan zijn, dit bedrijfsplan wordt meestal opgesteld door een adviseur van de landelijke adviesorganisatie DAAC. In de praktijk wordt echter vooral naar de zekerheid gekeken. Men gaat tot maximaal 70% van de waarde van het bedrijf. Belangrijk hierbij is uiteraard de waardering van het bedrijf. Voor een landbouwbedrijf telt in principe alles mee in de berekening van de waarde: grond, gebouwen maar ook de roerende zaken. Melkquota worden niet direct in de waarde meegeteld, maar spelen in de waardebepaling van het totale bedrijf wel een rol. Een bedrijf met alleen grond en gebouwen en geen productierechten wordt lager gewaardeerd.

Een ander belangrijk aspect van het systeem is dat de lening/hypotheek op een bedrijf kan blijven bij overdracht van het bedrijf. Je ziet ook bedrijven te koop inclusief een bestaande financiering.

De snelgroeïende bedrijven hebben meestal niet genoeg aan deze 'basisfinanciering' via de kredietvereniging. Bovenop deze financiering wordt vaak een 2^e lening afgesloten via de commerciële bank. In Denemarken zijn geen coöperatieve banken en de drie grootste banken welke in de agrarische sector werken zijn Nordea, Reaal en Danske Bank. In Denemarken zijn relatief veel commerciële banken er is geen sprake van een of enkele duidelijke marktleiders. Alleen Nordea en Sydbank gaan ook met ondernemers, mee investeren in het buitenland. Hierbij zal het Deense bedrijf dan toch wel vaak als onderpand dienen. De bank gebruikt het bedrijfsplan wat gemaakt is voor de benodigde obligaties als uitgangspunt voor de verdere financiering van het bedrijf. Hierbij wordt er van een eigen vermogen (EV) uitgegaan van 10 % en dat er daarna 70% door de kredietvereniging wordt gefinancierd.. Omdat de bank

minder zekerheid heeft is de rente op deze lening hoger. Rentepercentage van deze lening varieert van een opslag op Euribor van 1-2,5%..

Er zijn veel verschillende soorten leningen. Het is vrij normaal dat een Deense ondernemer voor zijn financiering een pakket van verschillende soorten leningen heeft, waaronder vrijwel altijd een basisfinanciering van kredietvereniging, meestal met een lange looptijd, waarbij een keuze wordt gemaakt tussen volledige variabele rente of bepaalde rentevaste periodes. De resterende leningen variëren erg, soms wordt in andere valuta geleend, bij voorbeeld in Zwitserse Franken of Japanse Yens. Dit kan soms aantrekkelijk zijn omdat in die landen (nog) lagere rentepercentage gelden (soms tot nul procent), daar staat dan wel een valutarisico tegenover. Met name die laatste type leningen maken het erg belangrijk de valutamarkten goed te volgen. Deze risico's kunnen dan weer worden afgedekt met zogenaamde swaps. Een swap is een ruiltransactie op een internationale financiële markt, waarbij leningen gedurende de looptijd, of een deel van de looptijd, tegen elkaar worden geruild. Dit kan worden gebruikt om rente- of koersrisico's af te dekken. Opvallend was dat zowel de adviseurs als de ondernemers actief hiermee bezig waren, overigens geldt dit niet voor het overgrote deel van de Deense melkveehouders.

Bankmailers:

In Denemarken zijn 7-8 bankmailers werkzaam. Deze werken zowel binnen als buiten de landbouw. Een bankmailer onderhandelt namens de klant met de bank. Hierbij worden diverse banken tegen elkaar uitgespeeld. De klant betaald op basis van een uurtarief. Voor de minder zakelijke klanten hebben bankmailers een toegevoegde waarde. In de praktijk wordt er nog geen algemeen gebruik van gemaakt.

Wat levert dit systeem de ondernemers nu op.

- Zekerheid speelt vooral in het eerste traject van de kredietvereniging een hoofdrol. Is er voldoende waarde binnen het bedrijf dan is het relatief gemakkelijk een lening af te sluiten.
- De rente op met name de basisfinanciering is vrij laag, hoewel het verschil met de Nederlandse markt niet er groot is. Belangrijk is hier de toeslag die lager wordt naarmate de ondernemer zich meer bewezen heeft. De rente van de aanvullende financiering is daarentegen weer hoger dan in de Nederlandse situatie.
- In zijn totaliteit gaat het Deense systeem ver met financiering, de basisfinanciering gaat tot 70% van de waarde, met de aanvullende financiering komt daar nog wel 20% of meer bij. De waarde is niet de volledige marktwaarde, maar komt daar wel relatief dicht bij in de buurt.
- De ondernemer kan vrij gemakkelijk aan geld komen, dit betekent echter wel dat de druk om met dit geld ook daadwerkelijk rendement te maken vooral bij de ondernemer ligt. De Deense geldverstrekkers denken in dit opzicht minder met de ondernemer mee, in vergelijking met de Nederlandse geldverstrekkers.



7. Lessen uit ontwikkeling melkveehouderij in Denemarken.

1. De laatste jaren heeft er een geweldige structuurontwikkeling plaatsgevonden in de Deense melkveehouderij. De belangrijkste oorzaken hiervan zijn:
 - a. Ondernemende melkveehouders
 - b. Voldoende stoppers
 - c. Stijgende grondprijzen\dalende rente
 - d. Relatief eenvoudige verkrijging van vreemd vermogen. Sterk gebaseerd op onderliggende waarden.
2. De sterke structuurontwikkeling heeft geleid tot een lager economisch resultaat dan in vergelijking met andere belangrijke melkproducerende EU-landen. Wel zijn de bedrijfsgebouwen over het algemeen up to date.
3. De ondernemers zijn sterk meegegroeid met de onderneming van hard werkende vakmannen die alles zelf uitvoeren naar (nog steeds hard werkende) ondernemers die zich vooral richten op het organiseren van het bedrijf, het aansturen van personeel en het volgen van de externe ontwikkelingen..
4. Uit de gesprekken met de ondernemers en adviseurs komt sterk de vraag naar voren hoe duurzaam deze ontwikkeling is. Een groot gedeelte van de 'winst' is waardeestijging, veroorzaakt door externe omstandigheden, welke niet door de ondernemer zijn te beïnvloeden. De vraag is vooral wat er gebeurt bij stijging van rente en dalende grondprijzen. Een crisissituatie is dan niet uit te sluiten. Opvallend is dat weinig ondernemers deze risico's hebben afgedekt.

Achtergrond info:

Beldman, A.C.G., J.H. Jager, L. van Dellen en J. Zijlstra: Nationale en internationale ontwikkelingen rond schaalvergroting in de melkveehouderij Den Haag, LEI, 2006, Rapport 2.06.07

Frankel, Allen, Jacob Gyntelberg, Kristian Kjelsen, Mattias Persson. The Danish mortgage market. In BIS Quarterly Review. March 2004.

www.globaldairyfarmers.com